

O mercado imobiliário na praça pública

Lar.go opera totens self-service ao ar livre que levam busca, avaliação e negociação de imóveis para a rua — 24 horas por dia, sem fila e sem agência. O totem qualifica; o corretor humano fecha.

R\$ 35,4k**CAPEX por totem**

caso base

R\$ 2,55k**OPEX/totem/mês**

caso base

18-28**meses de payback**

conforme cenário

60%**margem de contribuição**

meta no mês 12

PROBLEMA

- Atendimento imobiliário preso ao horário comercial e ao balcão.
- Portais cobram por lead e não entregam contexto local.
- Praças e centros comerciais sem serviço, sem dados e sem receita.

PRODUTO

- Totem outdoor IP65 com tela de alto brilho e conectividade 4G/5G.
- Cinco jornadas: comprar, alugar, vender, delegar e simular.
- Wi-Fi patrocinado com consentimento LGPD e painel de KPIs em tempo real.

RECEITA

- Quatro linhas sobre um único CAPEX: imobiliário, DOOH, Wi-Fi e dados de fluxo.
- Receita combinada de referência de R\$ 12 mil a R\$ 27 mil por totem/mês.
- SOM do primeiro ano entre R\$ 0,8 e R\$ 1,4 milhão com 15 a 25 totens.

EXECUÇÃO

- MVP de 12 meses em Chapecó/SC em quatro fases com portões objetivos.
- Piloto de 3 totens, validação comercial e escala para 12 totens.
- Escala condicionada a R\$ 15 mil por totem/mês em dois meses consecutivos.

PEDIDO

Rodada pré-seed/seed em estruturação para o piloto de Chapecó e o primeiro lote de escala. Valores, valuation e instrumento discutidos individualmente, sob NDA.

contato@largo.imb.br · largo.imb.br · Chapecó/SC